

# ニチバン株式会社

## 2026年3月期 決算説明会

証券コード：4218

2026年5月20日  
代表取締役社長  
高津 敏明

- 売上高増加要因：工業品フィールドにおける「たばねら™テープ」を中心とした価格改定  
グローバルフィールドにおける「ロイヒつぼ膏™コインプスター」の韓国での上市
- 営業利益減少要因：ヘルスケアフィールドにおける高粗利製品の売上高減少  
原材料高騰等に伴う売上原価の増加、労務費/販管費の増加

2026年3月期 累計		実績	前年同期 実績	対前年同期 増減率	業績予想 (修正前)	業績予想 (修正後)	対業績予想 (修正後) 増減率
売上高	百万円	<b>50,470</b>	49,457	+2.0%	51,500	50,000	+0.9%
売上総利益	百万円	<b>15,025</b>	14,902	+0.8%	-	-	-
販管費	百万円	<b>12,754</b>	12,315	+3.6%	-	-	-
営業利益	百万円	<b>2,270</b>	2,586	△12.2%	3,000	2,200	+3.2%
売上高営業利益率	%	<b>4.5</b>	5.2	△0.7pt	-	-	-
経常利益	百万円	<b>2,442</b>	2,681	△8.9%	3,100	2,300	+6.2%
当期純利益	百万円	<b>1,652</b>	1,959	△15.7%	2,000	1,400	+18.0%

# 連結業績の概況（四半期別）

- 営業利益減少要因：販管費増加と売上構成変化に伴う利益率低下
- 当期純利益減少要因：本社及び東京オフィスの移転に係る特別損失  
安城工場における脱溶剤化・工場再編に伴う特別損失

2026年3月期 四半期別		1Q		2Q		3Q		4Q	
		実績	対前年同期 増減率	実績	対前年同期 増減率	実績	対前年同期 増減率	実績	対前年同期 増減率
売上高	百万円	<b>11,923</b>	+3.5%	<b>12,226</b>	△0.1%	<b>13,603</b>	△0.2%	<b>12,716</b>	+5.3%
売上総利益	百万円	<b>3,651</b>	+4.3%	<b>3,562</b>	△4.8%	<b>4,089</b>	△4.4%	<b>3,721</b>	+10.1%
販管費	百万円	<b>2,999</b>	+0.4%	<b>3,188</b>	+3.4%	<b>3,354</b>	+8.2%	<b>3,212</b>	+2.2%
営業利益	百万円	<b>651</b>	+26.8%	<b>374</b>	△43.3%	<b>735</b>	△37.6	<b>509</b>	+116.9%
売上高営業利益率	%	<b>5.5</b>	+1.0pt	<b>3.1</b>	△2.3pt	<b>5.4</b>	△3.2pt	<b>4.0</b>	+2.1pt
経常利益	百万円	<b>676</b>	+15.2%	<b>375</b>	△41.3%	<b>847</b>	△29.4%	<b>543</b>	+113.8%
当期純利益	百万円	<b>393</b>	+17.8%	<b>263</b>	△44.7%	<b>610</b>	△29.2%	<b>385</b>	+34.0%

# 連結業績の概況（セグメント別）

- 工業品フィールド、ECフィールド、グローバルフィールド（メディカル事業）が拡大
- ヘルスケアフィールドにおける高粗利製品の売上高減少により収益性低下
- テープ事業セグメントにおける生産再編、価格改定効果等により収益性改善

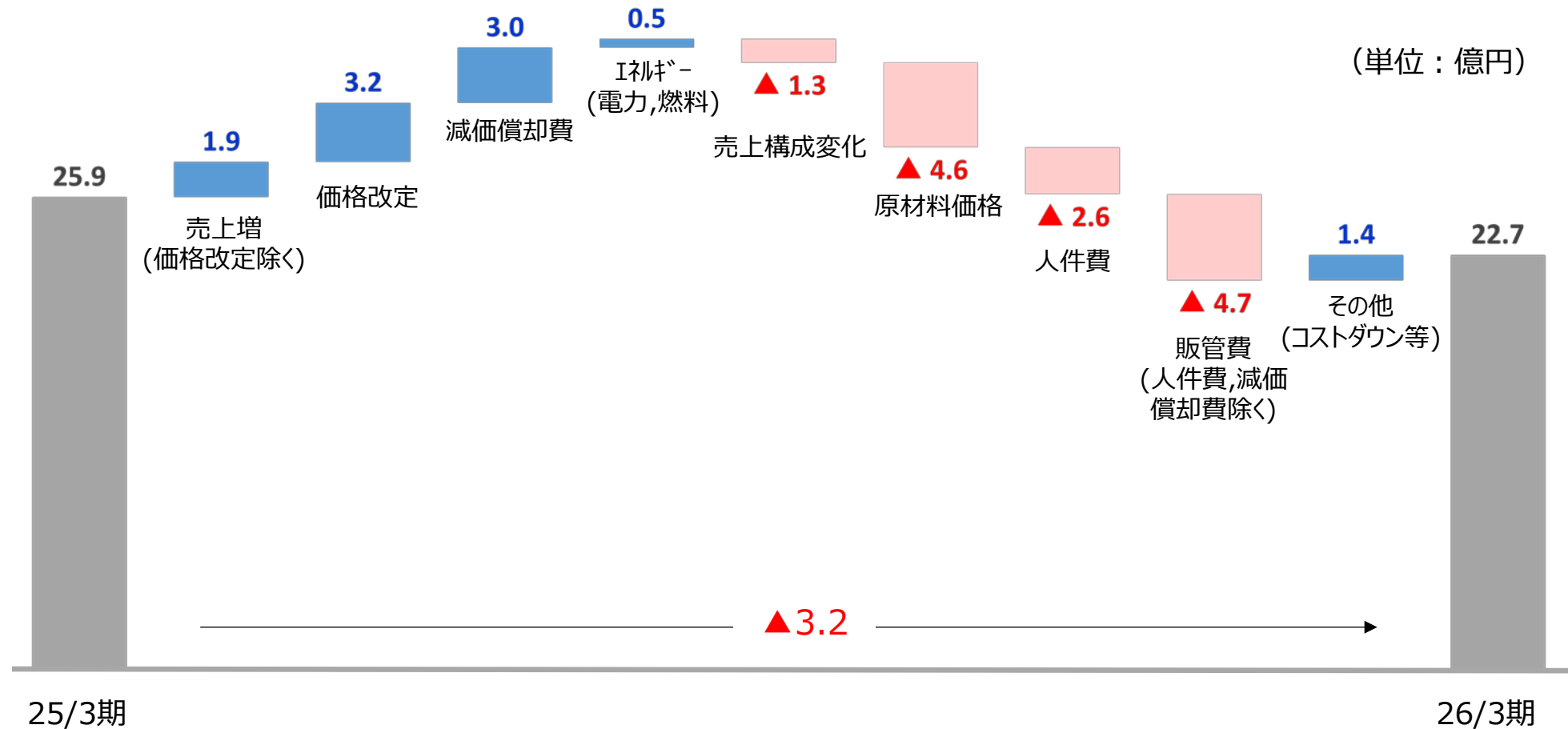
2026年3月期累計 売上高（百万円）	メディカル事業		テープ事業		合計	
	実績	対前年同期 増減率	実績	対前年同期 増減率	実績	対前年同期 増減率
ヘルスケア	15,308	+0.4%	-	-	<b>15,308</b>	+0.4%
EC	1,155	+1.9%	4,203	+2.1%	<b>5,359</b>	+2.1%
ステーションアリー	-	-	4,842	±0.0%	<b>4,842</b>	±0.0%
医療材	5,675	△1.1%	-	-	<b>5,675</b>	△1.1%
工業品	-	-	13,864	+5.1%	<b>13,864</b>	+5.1%
グローバル	2,796	+13.4%	2,623	△3.8%	<b>5,420</b>	+4.4%
<b>売上高合計</b>	<b>24,936</b>	+1.4%	<b>25,534</b>	+2.7%	<b>50,470</b>	+2.0%

（売上高合計：セグメント間内部売上調整前）

<b>セグメント利益</b>	<b>6,325</b>	△4.4%	<b>828</b>	+17.2%	<b>2,270</b>	△12.2%
----------------	--------------	-------	------------	--------	--------------	--------

（セグメント利益：セグメントに帰属しない一般管理費の調整前）

- ヘルスケアフィールドにおける高粗利製品の売上高減少による売上構成変化
- 原材料高騰は依然として継続
- 広告宣伝費、研究開発費、本社移転経費等の販管費、人件費増加



- 26/3月期実績：テープ事業再編関連と本社移転
- 27/3月期計画：ゼロテープ®生産ラインの増強、メディカル製品の生産対応、ロイヒつぼ膏™関連対応

		22/3期 実績	23/3期 実績	24/3期 実績	25/3期 実績	26/3期 実績	27/3期 計画
<b>設備投資</b>	百万円	3,981	4,092	1,803	1,043	2,977	1,950
<b>減価償却費</b>	百万円	2,545	2,757	2,795	3,145	2,843	2,665

※27年3月期より、設備投資額の算出基準を計画全体ベースから年度実行ベースに変更しております。

- 研究開発費は2027年3月期も継続して、当社の強みであるBtoBとBtoCを合わせた新規創出、グローバル視点での製品開発、イノベーション創出の取り組みを強化

		22/3期 実績	23/3期 実績	24/3期 実績	25/3期 実績	26/3期 実績	27/3期 計画
<b>研究開発費</b>	百万円	1,057	1,110	1,202	1,345	1,560	1,620

## 売上高・前年同期比

売上高 15,308百万円、対前年同期増減率+0.4%

### ■ケアリーヴ™ +0.9%

PR活動を積極展開  
(テレビCM、キャンペーン、ワークショップ)



### ■ロイヒ™シリーズ △1.0%

インバウンド需要における購買対象の多様化や消費行動の変化



### ■バトルウィン™シリーズ +4.1%

スポーツ関連消費堅調  
「バトルウィン™プロテクターシリーズ」  
を通じた日常のケアも普及推進



## 新製品・トピックス

2026年2月



「バトルウィン™  
足裏プロテクター」上市



「バトルウィン™  
外反母趾プロテクター」上市

2025年12月



あかぎれケアを楽しく学べるセミナー 「心を磨く！親子  
で年末大掃除体験in増上寺」開催

顧客の購買行動の変化を的確に捉え、ニチバン製品を「いつでも・どこでも」購入できる、リアル店舗・ECサイトでの買い場を創出

## ステーションリー 売上高・前年同期比

売上高 4,842百万円、対前年同期増減率±0.0%

### ■セロテープ® +1.1%

環境配慮型製品であることを訴求し前年より伸長

### ■ナスタック™ +1.1%

使用シーン等を積極的に訴求し前年より伸長



## EC 売上高・前年同期比

売上高 5,359百万円、対前年同期増減率+2.1%

### ■セロテープ® +1.3%

オンライン購買に対するWEBマーケティング強化

### ■ナスタック™ +3.0%

購買先の変化により売上高は前年より伸長

### ■ケアリーヴ™ +9.5%

オンライン購買に対するWEBマーケティング強化



## 新製品・トピックス

2025年11月



「マイタック™おなまえラベル 強カタイプ」上市

2025年8月



天然素材のセロテープ®×環境にやさしいテープカッター「セロテープ®小巻カッターつきくまっすぐ切れるタイプ」グリーンナノ配合」新色上市

## 売上高・前年同期比

売上高 5,675百万円、対前年同期増減率△1.1%

■巻絆創膏 +0.8%

■止血製品 +2.5%

ワクチン接種需要が堅調に推移



■ドレッシング材 +1.0%

縫合創用ドレッシング材「サージフィット™」は国立大学病院  
急性期病院において有用性が高い評価を受ける

■術後ケア △1.0%

アトファイン™はEC合わせた販売施策を継続中



## 新製品・トピックス

2026年1月



日本総合健診医学会へ出展  
感染対策への貢献として「くつつくバンデージ™NL  
(ノンラテックス)」PR

2026年1月



医学シミュレーション学会学術集会にて  
麻酔科医へ「カテリープラス™エコー」等をPR

## 売上高・前年同期比

売上高 13,864百万円、対前年同期増減率+5.1%

### ■ 業務用セロハンテープ・包装用テープ +3.7%

価格改定及び中東情勢に伴う受注が2026年3月に急増



### ■ マスキングテープ +3.4%

自動車メーカーの新車生産台数回復等により  
耐熱マスキングテープが好調



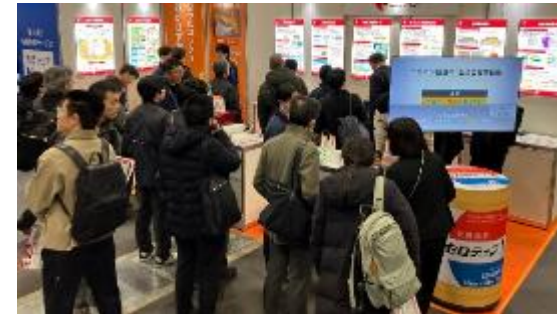
### ■ 結束用たばねら<sup>TM</sup>テープ +18.2%

3Qに価格改定を実施  
4Qより価格改定効果あり



## 新製品・トピックス

2026年2月



第1回接着・接合EXPO 出展  
建設コンサル、自動車メーカー等へ保有粘着技術の紹介

2025年11月

かくれんぼくん



バーコード隠しテープ「かくれんぼくん<sup>TM</sup>」全国展開に  
食品などの値引き販売時にバーコード読み取りミスを防止

## 売上高・前年同期比

売上高 5,420百万円、対前年同期増減率 +4.4%

### ■ ケアリーヴ™ △16.1%

韓国で「ケアリーヴ™治す力™防水タイプ」を2026年3月に上市するも販売代理店の在庫調整等による影響 セルアウトは好調

### ■ 止血製品 +9.9%

タイや欧州での採用拡大により伸長

### ■ ロイヒつぼ膏™

韓国で「ロイヒつぼ膏™コインプラスター」を上市 売上高増加に寄与

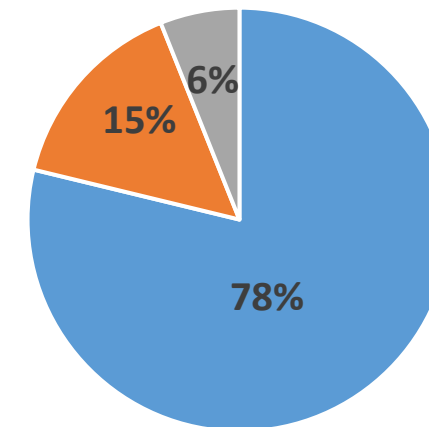
### ■ 和紙マスキングテープ° △11.3%

欧州や東南アジア、中国市場に注力  
中国で「若竹™増強版」を上市するも  
欧州を中心としたEUDR対応の影響による低迷

### ■ 耐熱塩ビマスキングテープ° +28.0%

新車需要対応としてタイ、インド、北米向けにて拡大

## 地域別売上構成比



■ アジア ■ 欧州 ■ その他(オセアニア、北米等)



「ケアリーヴ™治す力™防水タイプ」



「ロイヒつぼ膏™コインプラスター」



「若竹™増強版」

## 本社



2026年3月  
韓国 現地代理店来日  
粘着技術の勉強会を実施



2026年3月  
中国 有力販売店へ中国専用和紙  
マスキングテープ「若竹TM増強版」説明会

## タイ



2026年1月  
医療学会（3学会）・  
チュロンコン大学病院展示会へ出展



2026年1月  
マレーシア現地代理店との協働  
大規模医療施設での製品勉強会

## ドイツ



2026年1月  
トルコ販売代理店と卸向け展示会に出展



2025年11月  
医療材展示会MEDICAに出展



2026年3月  
韓国 「ロイヒTMコインプラスター」のTVCM放映開始



# 2027年3月期連結業績予想

## ■ 計画との差異要因

原材料等の高騰が影響、見込んでいたM&Aの未実現、特別損失(工場再編に伴う撤去・整備費用 5.1億円)

## ■ 対前年との増益要因

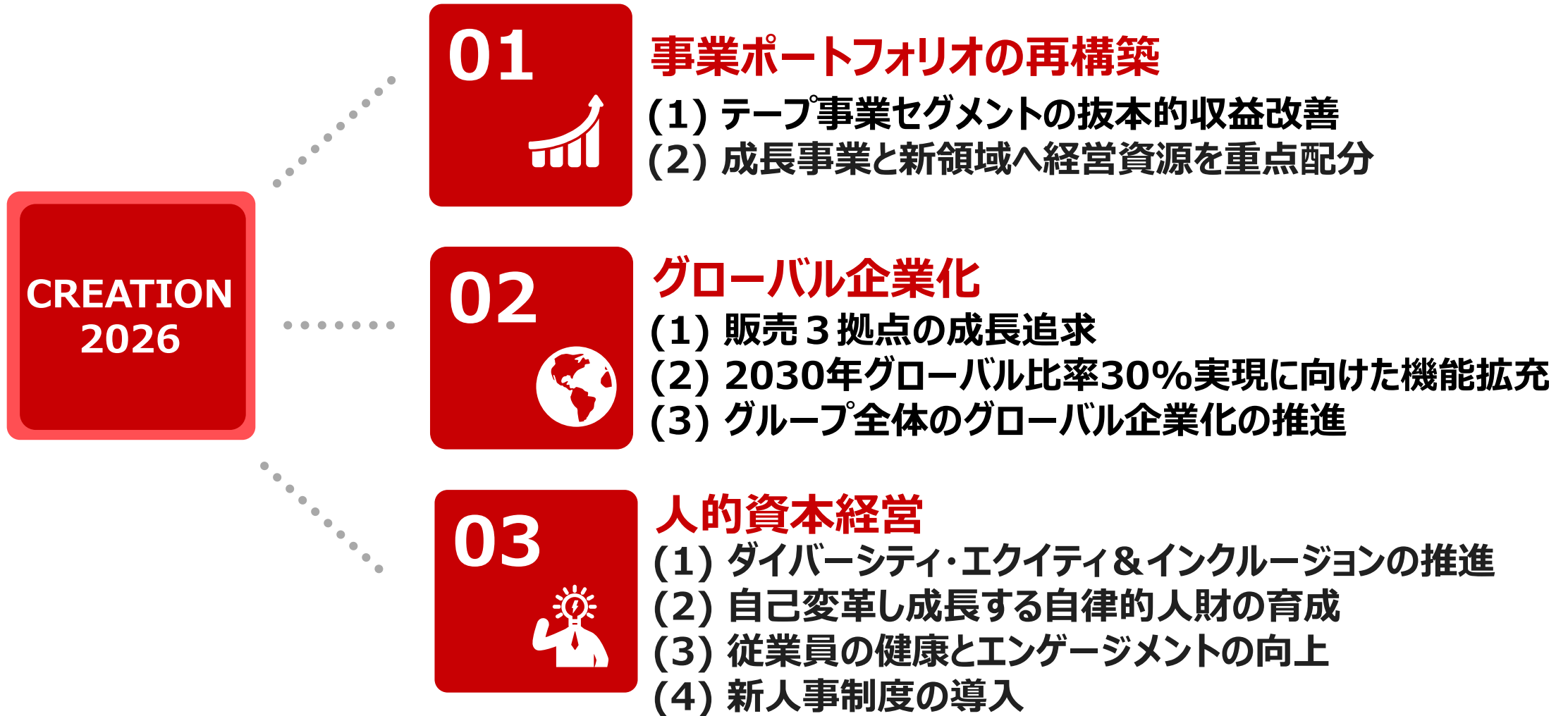
グローバルフィールドを含めたヘルスケア製品の拡大、テープ事業セグメントの価格改定効果

(単位:億円)	2026年 3月期 業績予想 (修正後)	2026年 3月期 実績	2027年 3月期 業績予想	対前期増減 率	CREATION 2026年度 当初計画
売上高	500	504	520	+3.0%	530
営業利益	22	22	36	+58.5%	45
経常利益	23	24	37	+51.5%	46
当期純利益	14	16	23	+39.2%	35
ROE	-	3.8%	-	-	8%以上
グローバル比率	-	10.7%	-	-	15%
新製品比率	-	11.6%	-	-	15%

※2027年3月期業績予想には中東影響は反映していません。

- 中東情勢の緊迫化により、世界的な物流網の混乱や原材料の入荷遅延と大幅な値上げ、エネルギー価格高騰も懸念される
- 直ちに供給が停止する状況ではなく、安定供給を優先して生産を継続
- 先行きの不透明感を想定し、グループ全体で以下のリスク管理及び対処を講じる

	リスク	対処
調達体制	<ul style="list-style-type: none"> <li>・原油・ナフサ価格高騰に伴う製造コスト増</li> <li>・主要原材料（粘着剤、フィルム基材、包装資材等）の調達難及び価格高騰と入荷遅延</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・サプライチェーン本部・購買部・生産本部で連携し、ニチバングループ全体で情報集約</li> <li>・一時的な受注制限の実施</li> <li>・調達先の複数化による原材料の安定確保と仕様変更の実施</li> </ul>
生産体制	<ul style="list-style-type: none"> <li>・供給不安を背景とした想定以上の受注集中</li> <li>・在庫不足及び一部製品の受注停止</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・生産計画の全社最適化を推進（優先順位付けによる生産対応）</li> </ul>
収益性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・原材料の著しい価格高騰</li> <li>・エネルギー価格高騰による製造コスト増</li> <li>・収益性の急激な悪化と市場の冷え込みによる需要減 ⇒事業継続への影響大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・原材料価格、エネルギー価格高騰に見合った、製品の適正な価格改定を早期に実施</li> </ul>



01



## 事業ポートフォリオの再構築

- ▶ テープ事業セグメントの収益性が大幅に改善（価格改定・品種集約・生産性向上）
- ▶ 安城工場でのバトルウィン™シリーズ生産開始と無溶剤化事業所の実現
- ▶ 貼付型ウェアラブルデバイス「ブレスキャン™」を呼吸器学会にて発表
- ▶ イノベーションセンターを2026年度より経営企画室の傘下として、新規事業創出と事業化のスピードをアップ



貼付型ウェアラブルデバイス「ブレスキャン™」



「第66回日本呼吸器学会学術講演会」共催セミナー



02



## グローバル企業化

- ▶ 韓国でニチバン初の海外医薬品「ロイヒつぼ膏<sup>TM</sup>コインプaster」を上市
- ▶ 韓国で「ケアリーヴ<sup>TM</sup>治す力<sup>TM</sup>防水タイプ」を上市  
「ケアリーヴ<sup>TM</sup>」含めたTVCM等販促活動を強化
- ▶ ニチバンタイランド/ニチバンヨーロッパでは医療材・モビリティ分野での販売が伸張
- ▶ 中国では越境EC取り組み等着実に進捗



韓国での「ケアリーヴ<sup>TM</sup>」TVCM放映

## 03



### 人的資本経営

- ▶ 2025年11月末本社移転し、社員の「繋がる力」を最大限に強める
- ▶ 次世代経営層育成 「経営塾4期」・「部長経営塾3期」終了（2026年度継続）
- ▶ 2025年度エンゲージメントサーベイ結果：スコア50pt超継続達成（対前年+0.7pt）
- ▶ 大規模法人部門「健康経営優良法人 2026」に認定（4年連続）
- ▶ インナーブランディング向上施策としての「エンゲージメントツアー」を計12回実施、延べ103名の従業員が参加 2026年度も新規ツアー企画・開催予定



本社・東京オフィス移転



次世代経営層育成

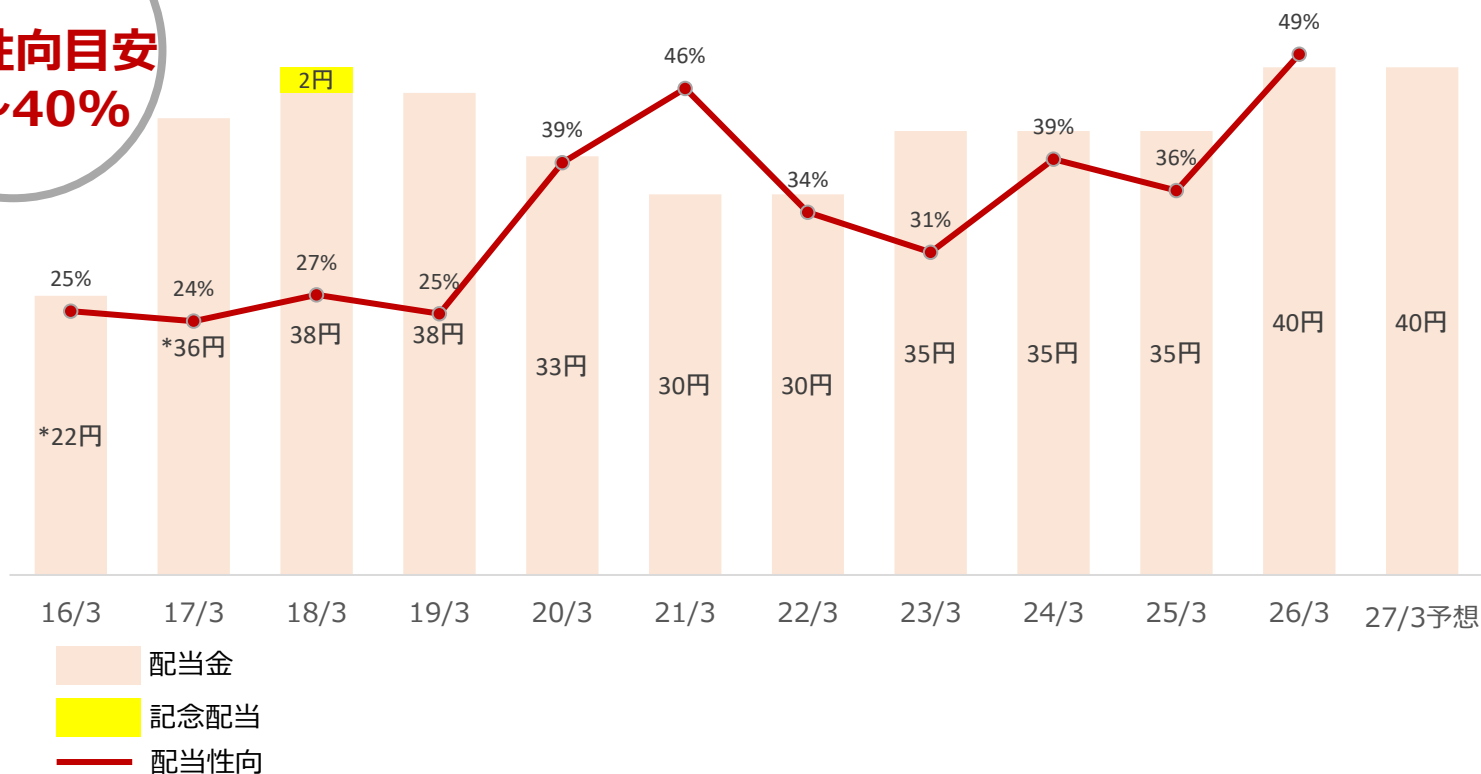


エンゲージメントツアー

- 連結ベースの配当性向30～40%を目処とする、業績に連動した配当を取り入れる方針としております。
- 2027年3月期予想は、1株当たり40円といたしました。
- 2026年3月に自己株式取得実施

## 株主還元

配当性向目安  
30～40%



\* 2017年10月に実施した株式併合実施後の株式数で計算

## 株主優待制度



(贈呈内容の例)



ぴったり技術で  
明日をつくる

ニチバン公式ホームページ  
<https://www.nichiban.co.jp/>



統合報告書  
<https://www.nichiban.co.jp/corp/sustainability/report/>



この資料には、当社の現在の計画や業績見通し等が含まれています。  
それら将来の計画や予想数値等は、現在入手可能な情報をもとに当社が計画・予測したものです。  
実際の業績等は、今後の様々な条件・要素によりこの計画とは異なる場合があり、この資料はその実現を確約したり、保証するものではありません。